

株式会社 高松製作所 「経営デザインシート」

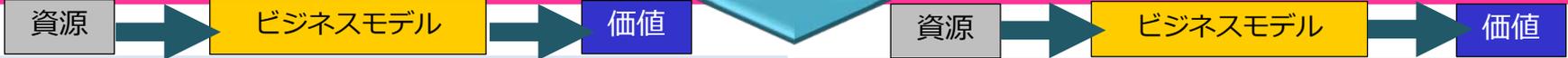
自社の目的・特徴・事業概要

企業理念：ものづくりを通じ、みんなが幸せになる為にみんなで努力する
 > より良き品質の追求と技術の向上に努め、新しい価値の創造を目指し、お客様に信頼を与え、成長し続ける企業
 特徴：・NC工作機械100台以上の設備力で、材質や形状、試作、量産を問わず、柔軟な生産対応が出来る
 ・高精度を保證する品質保証体制で、マイクロレベルの高精度部品を安定した品質で提供できる
 ・タイ工場では社内の鋳造素材（鉄・アルミ）から機械加工まで一貫した生産に対応しグローバル調達に寄与

目標像：技術提案型営業で既存領域を拡大し、新領域開発でオンリーワン企業へ

経営方針

企業の社会的責任として、関連する法規制・顧客要求事項を遵守し、全てのお客様に高品質で安定した製品供給を継続し、顧客満足の上を目指すとともに、下請け専門業から脱却し、提案型企業を目指す。
 【重要戦略】
 ・海外現地法人の自立的成長
 ・高付加価値製品の受注環境整備（基盤技術領域の底上げ）
 ・研究開発の促進による新領域製品の提案
 ・E S（従業員満足度）向上による組織の活性化（明るいやりがいある企業風土の醸成）



主要な資源

内部資源
 【国内・海外現地法人共通】
 ・多種多様な加工設備群
 ・素材から完成品までの一貫供給体制
 ・高精度の加工技術と品質保証体制
 ・強固な取引基礎
 ・蓄積された独自技術と熟練工員
 ・各種の認証・認定
 【海外現地法人】
 ・鋳鉄鋳造自動ラインと機械加工設備
 ・電気溶解炉(3,000 t/月)
 【知財】
 ・油圧バルブ製造のノウハウと経験
 ・鋳鉄鋳造製造の製造工ノウハウ
 ・製品実現のための工程設計
 外部調達資源（誰から）
 ・各種鋼材、表面処理、メッキ処理、熱処理（一協力企業、商社から）

収益の仕組み

★資源をどのように用いて価値を生み出してきたか
 ・異形状・難切削材質を独自治具により、高精度加工した部品
 ・試作品～量産までの一貫対応
 ・柔軟な生産対応（特急対応等）
 ・開発段階からの技術提案
 ★誰と組んで
 ・近隣地域のサプライヤー
 ・タイ鋳鉄鋳造企業と日系アルミ鋳造メーカーとの3社企業連携体
 【知財の果たしてきた役割】
 ・建設機械市場における油圧機器製造の競争優位性の確保

提供してきた価値

★提供先（誰に）
 ・油空圧機器メーカー
 ・建設機械メーカー
 ・自動車部品メーカー
 ・汎用部品メーカー
 ★何を
 ・油圧バルブを主軸に油圧シリンダー、油圧ホース金具などの金属部品加工を、鋳鉄鋳造製造から金属部品加工までの一貫生産により、高精度かつ短納期に対応
 ・複雑形状、高精度穴加工品を高品質で提供
 提供先から得てきたもの
 ・高品質製品に対する信頼
 ・大手メーカーからの信頼
 ・紹介による新規取引先

これまでの外部環境

+要素
 ・建機産業の成長
 -要素
 ・国内市場の縮小・油圧から電動への移行
 市場状況
 ・国内の建機市場は、震災復興投資等を背景にリーマン・ショック以前の水準に回復しつつも、2013年をピークに減少傾向。一方海外市場は、北米、欧州、アジアでの油圧シヨベルなどの需要が堅調に推移。

事業課題（弱み）

・下請け企業体質
 ・研究開発力
 ・省力化（自動化）への対応
 ・システム開発
 ・熟練工員への技術依存

主要な資源

内部資源
 ★これまでのものに加え
 ・熟練工員から技術承継した若手技術人材
 ・IoT技術による最適な生産・予実管理システム
 ・新技術と新製品研究開発により創出された技術と新製品
 ・海外子会社及び連携企業による業界動向情報
 ・連携企業と開発した製品
 【知財】
 ・熟練工員が蓄積した技術
 ・製品の特許
 外部調達資源（誰から）
 ・地域企業との連携による新技術の共同研究開発や他分野市場情報の共有
 ・海外顧客等による海外市場情報と新規顧客紹介
 ・海外子会社を通じて得られた大手メーカーとの海外販路

収益の仕組み

★資源をどのように用いて価値を生み出すか
 ⇒これまでの価値創出に加えて、
 ・IoT技術で現場を見る化し
 ・3M排除でコスト削減
 ・変種変量生産への対応
 ・ロボット活用で労働価値を向上
 ・部品供給からユニット納入対応
 ・海外子会社を活用したASEAN市場への販路拡大
 ★どんな相手と組んで
 ・ロボットエンジニアメーカー
 ・ソフトウェア企業
 ・海外現地子会社と海外企業連携
 ・地域企業・異業種企業連携により●●市場をターゲットとした
 ■■製品の提供⇒事業領域の拡大により▲▲メーカーとなる
 【知財の果たす役割】
 ・異形鋳造材の保持具への応用
 ・新製品の特許（権利化）による高付加価値の提供及び対外的な信頼獲得

提供する価値

★提供先（誰に）
 ・油空圧機器メーカー
 ・建設機械メーカー
 ・自動車メーカー
 ・電気機器メーカー
 ・▲▲メーカー
 ★何を
 ・既存の鋳鉄鋳造製造から金属部品加工までの一貫生産による高精度の油圧バルブ製品提供に加え、油圧関連治具の設計・開発、製造による付加価値の提供
 ・■■新製品の提供
 ・一括受注対応（ユニット化）
 提供先から得るもの
 ・国内外の大手企業との取引
 ・開発課題や新たなニーズに対応することによる成長機会
 ・最先端技術動向等の情報収集
 ・地域企業との連携による事業拡大

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これからの外部環境

+要素
 ・建機、農機の海外需要増大
 -要素
 ・新興国企業の技術力向上
 ・国内市場及び雇用の縮小

移行のための課題

・提案型企業としての新製品開発力と競争力
 ・開発研究部門の人材確保
 ・コネクテッドインダストリーへの対応

必要な資源

・技術提案できる新技術
 ・ICT技術
 ・働きやすい職場環境
 ・海外市場基盤強化のための人材と資金
 知財

解決策

★高付加価値製品の受注環境整備（基盤技術領域の底上げ）
 ・IoTを活用した生産進捗管理と生産・予実管理システムの拡充
 ・製品ブランド力の確立
 ★研究開発部門の設置（技術・知財への対応）
 ・既存技術の高度化、データ化と新規開発製品の創出
 ・産学官連携への参加及び支援制度の活用
 ★人事・組織整備・ES向上（やりがいある企業風土の醸成）
 ・キャリアアップ制度の充実及び人評価制度の再構築と運用
 ・ワークライフバランス達成に向けた自動化・ロボット化の推進
 ★技術人材の育成
 ・熟練工員から若手工員への技術継承（技術のビジュアル・マニュアル化）
 ・リクルート活動の強化と海外高度人材の採用
 ★グループ企業及び地域企業とのシナジー効果の発揮
 ・海外現地法人の財務基盤強化と技術レベルアップ

これから